

2019年3月期 決算説明会資料

東証マザーズ・名証セントレックス
(証券コード：7059)

2019年5月23日

株式会社コプロ・ホールディングス

目次



- I. 会社概要
- II. 業績概要
- III. 次期予想
- IV. 競争優位性
- V. 成長戦略

目次



I. 会社概要

II. 業績概要

III. 次期予想

IV. 競争優位性

V. 成長戦略

I. 会社概要



会社名	株式会社コプロ・ホールディングス
代表者名	代表取締役社長 清川 甲介
本社所在地	愛知県名古屋市中村区名駅三丁目28番12号
設 立	2006年10月
決算期	3月
事業内容	建設業界を中心とした人材派遣業
連結子会社	株式会社コプロ・エンジニアード
従業員数	連結ベース：1,788名（2019年3月31日現在）

I. 会社概要



代表取締役社長 清川 甲介



主要な経歴

(株)日構シーエスエス（現 (株)テクノプロ・コンストラクション）
代表取締役社長

建設業界・人材派遣業界への課題認識

建設業界の課題

- ✓ 働く人材の高齢化
- ✓ 需要に対する人手不足
- ✓ 厳しい労働環境（長時間労働等）

人材派遣業界の課題

- ✓ 不安定な雇用形態
- ✓ 低い定着率
- ✓ 中長期的なキャリアの形成が困難
- ✓ 職場での疎外感・孤独感
- ✓ 賃金面等の将来不安

- ✓ 営業力：建設会社との良好な関係、適正な人材の派遣
- ✓ 採用力：当社の想いに共感する社員を採用
- ✓ 育成力：スキルだけでなく、人間力も含めた人材育成
- ✓ フォロー：派遣技術社員に寄り添ったフォロー、帰属意識の醸成

I. 会社概要 / 理念体系



I. 会社概要 / 沿革



2006年	株式会社トラスティクルーを名古屋市中区に設立(10月)、名古屋支店(現 名古屋第一支店)開設 (10月)
2007年	横浜支店開設 (2月)
2008年	株式会社コプロ・エンジニアードへ社名変更 (3月)、東京支店(現 東京第一支店)開設 (8月)
2009年	札幌支店開設 (10月)
2011年	大阪支店開設 (7月)、首都圏支店(現 東京第二支店)開設 (9月)
2012年	福岡支店開設 (10月)
2013年	仙台支店開設 (4月)
2014年	広島支店開設 (6月)
2015年	株式会社コプロ・ホールディングス(現 当社)へ社名変更し、株式会社コプロ・エンジニアード (現 連結子会社)を会社分割により設立し、人材派遣事業を移管 (5月)
2016年	本社を名古屋市中村区に移転 (5月)
2017年	株式会社コプロ・エンジニアード大宮支店開設 (4月)、同社神戸支店開設 (10月)
2018年	株式会社コプロ・エンジニアード金沢支店開設 (4月)、同社名古屋第二支店開設 (10月)
2019年	東京証券取引所マザーズ及び名古屋証券取引所セントレックスに株式を上場 (3月) 株式会社コプロ・エンジニアード東京プラント支店、名古屋プラント支店、大阪プラント支店を開設(4月)

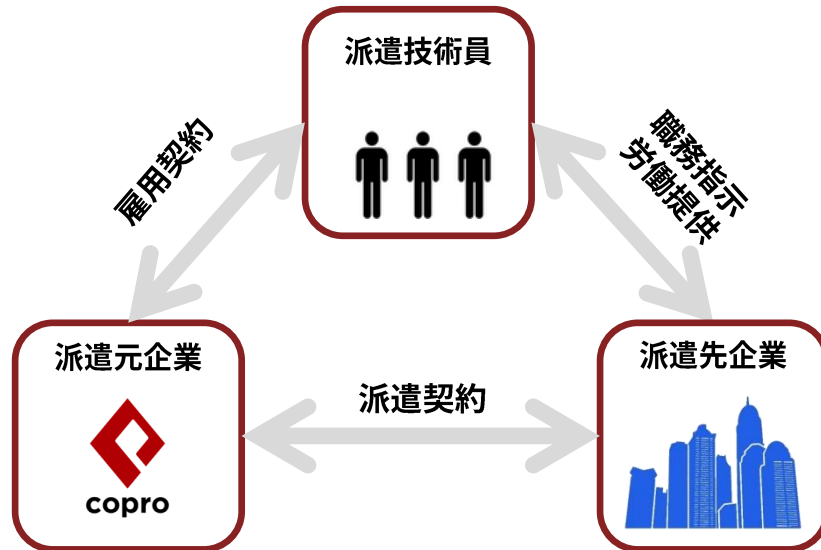
I. 会社概要 / ビジネスモデル



- 建設業界を中心とした技術者派遣事業を運営
- 建設現場における施工管理に関する派遣を実施

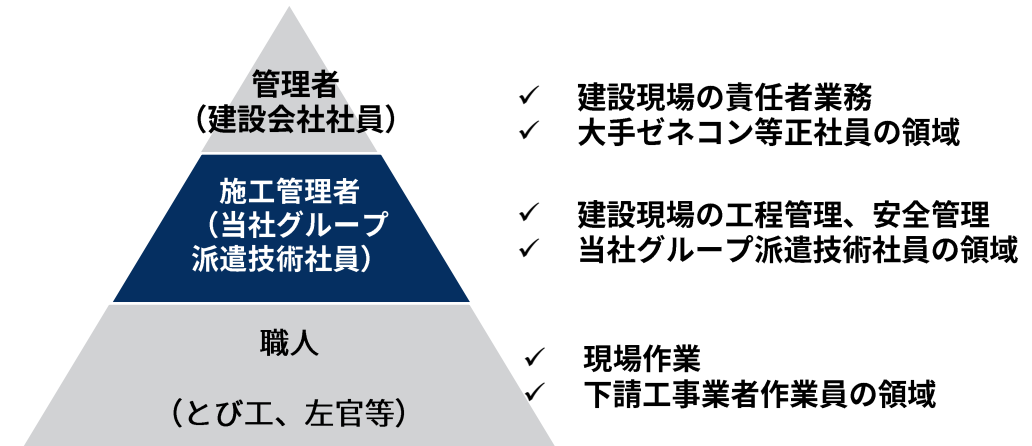
当社グループのビジネスモデル

- ✓ 当社グループは派遣技術社員と雇用契約を締結し、派遣先企業に派遣
- ✓ 建設業界を中心とした技術者を派遣



当社グループの派遣業務内容

- ✓ 建設会社の正社員が担う管理者と、各種職人の間に入り、建設プロジェクトの管理を実施
- ✓ 主な業務としては①工程管理、②安全管理、③品質管理、④原価管理業務を実施



I. 会社概要 / ビジネスモデル



- 建設業界に属する様々な業種に対する派遣事業を実施
- 一つの分野に依存することなく建設業界、プラント業界に属する様々な工事領域に対応

建設業界 (従前からの 対応領域)	業種別区分	主な派遣業務の内容
	建築	高層ビルやマンション、商業施設、工場等における新築・改修工事に伴う施工管理・設計補助業務
	土木	道路工事、護岸工事、造成工事、トンネル工事、橋梁等に伴う施工管理・設計補助業務
	設備	高層ビルやマンション、商業施設、工場等における新築・改修工事に伴う設備工事（空調・衛生・電気）の施工管理・設計補助業務
	C A D	建築、土木、設備、プラントにおけるC A Dオペレーター業務
	その他	建築、土木、設備、プラントにおける事務業務
プラント業界 (注力領域)	プラント	各種プラント工事（鉄鋼、化学、繊維等）における新築・改修工事に伴う施工管理・設計補助業務

目次



I. 会社概要

II. 業績概要

III. 次期予想

IV. 競争優位性

V. 成長戦略

II. 業績概要 / トピックス

1. 連結売上高

前期比 20.7%増収、(公表値達成 100.9%)、過去最高を更新

2. 連結営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

各段階利益とも50%以上の増益、(各公表値を達成)、過去最高を更新

3. 建設技術者派遣事業（プラント向け以外）

前期比で17.0%増、全業種とも増収

4. プラント向け技術者派遣

売上高は10億円を超え、売上比率10.0%、前期比69.4%の伸び

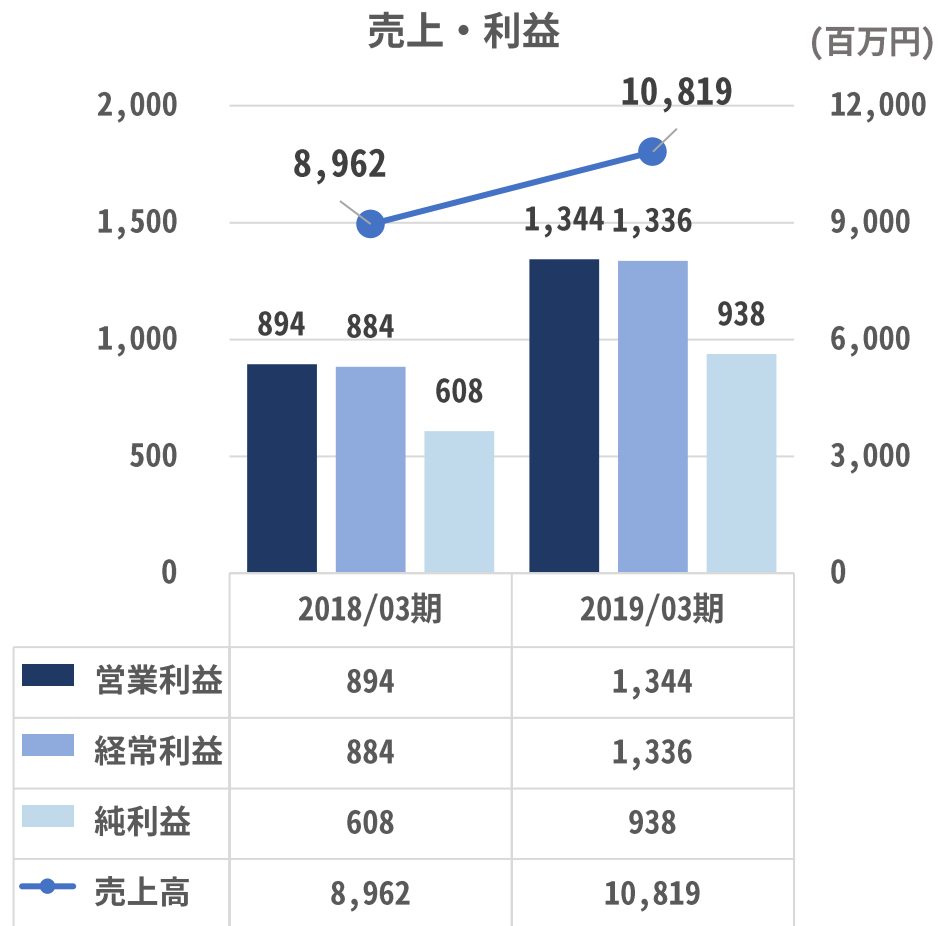
5. 1株当たり配当

前期30円から12円増配(普通配10円+記念配2円)の42円とする

II. 業績概要 / 連結業績 前期比



- 新規2支店（4月より金沢支店、10月より名古屋第二支店）の開設、配属人員数の増加、新規契約条件の見直し及び前期に引き続き派遣先へのチャージアップ（派遣技術社員一人当たりの売上単価の向上）の交渉を推進
- 売上高・各段階利益（営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益）とも過去最高を更新

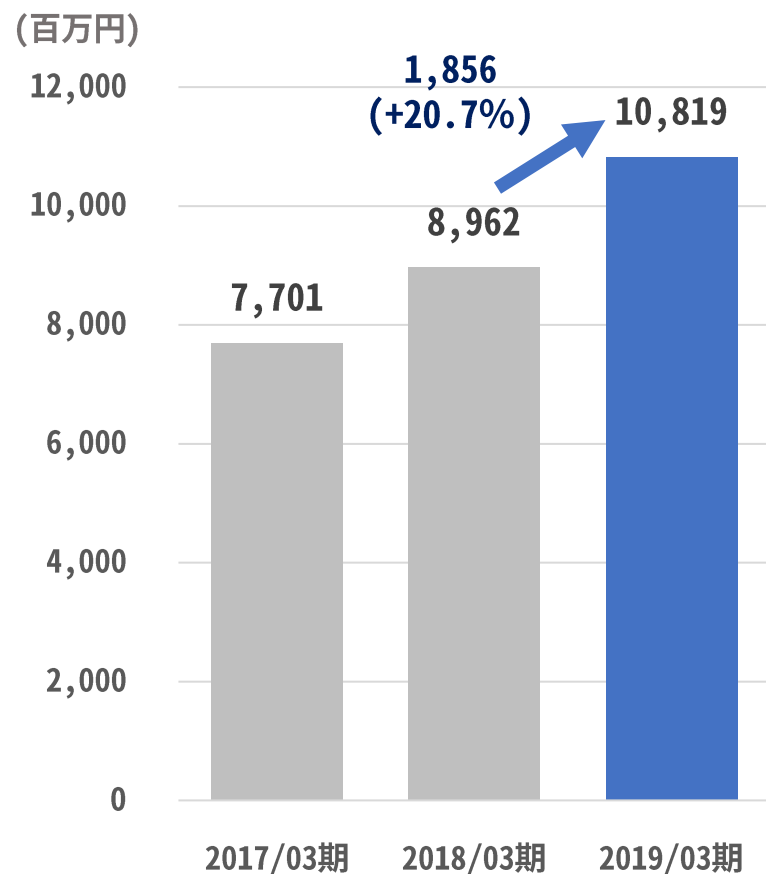


	前期 2018/03期	当期 2019/03期	増 減 (△:減少)	増減比 (%)
売上高	8,962	10,819	+1,856	20.7
売上原価	6,137	7,194	+1,056	17.2
売上原価率(%)	68.5	66.5	△2.0pt.	
売上総利益	2,824	3,624	+800	28.3
売上総利益率(%)	31.5	33.5	+2.0pt.	
販売費及び一般管理費	1,929	2,280	+350	18.1
販売費及び一般管理費率(%)	21.5	21.1	△0.5pt.	
営業利益	894	1,344	+450	50.3
営業利益率(%)	10.0	12.4	+2.4pt.	
経常利益	884	1,336	+451	51.1
経常利益率(%)	9.9	12.4	+2.5pt.	
親会社株主に帰属する当期純利益	608	938	+330	54.4
親会社株主に帰属する当期純利益率(%)	6.8	8.7	+1.9pt.	

II. 業績概要 / 売上高 前期比



- 前期に対して、1,856百万円の増収、増減比は20.7%
- 派遣先業種別内訳としては全ての業種とも増加、プラントは69.4%の伸びとなった



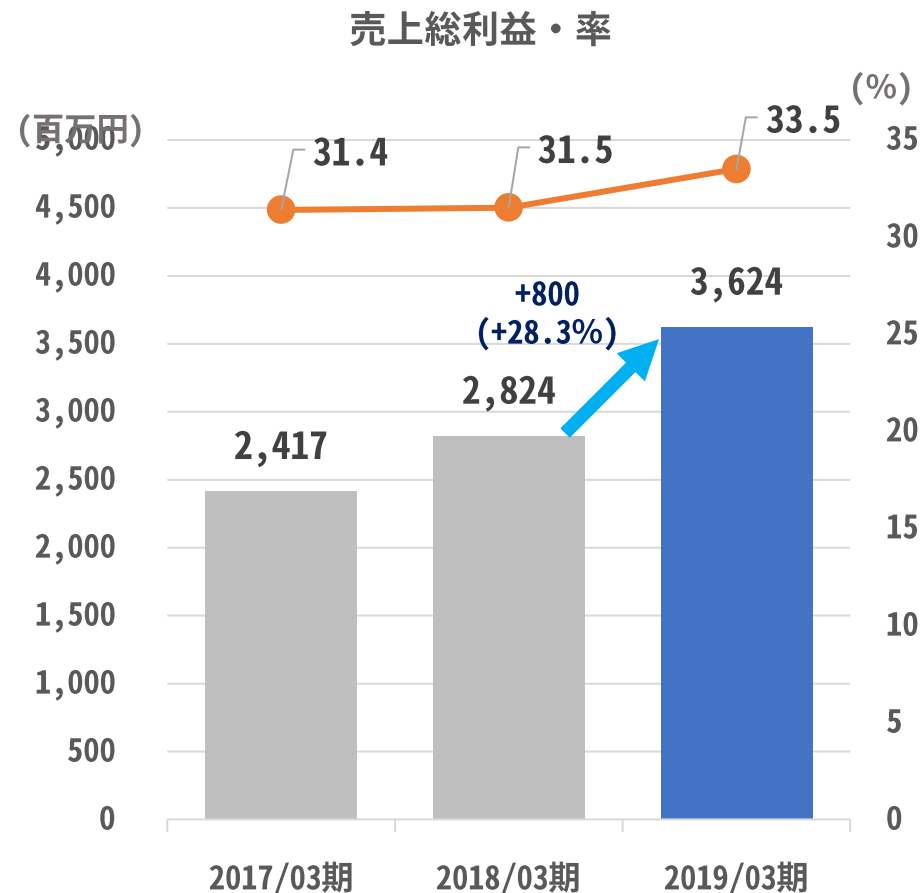
派遣先業種別内訳

	前期	構成比	当期	構成比	増 減	増減比
	2018/03期	(%)	2019/03期	(%)	(△:減少)	(%)
建築	3,266	36.4	3,690	34.1	423	13.0
土木	1,691	18.9	1,954	18.1	263	15.6
設備	2,053	22.9	2,707	25.0	654	31.8
プラント	638	7.1	1,080	10.0	442	69.4
C A D	1,022	11.4	1,054	9.7	32	3.1
その他	290	3.3	331	3.1	41	14.1
合計	8,962	100.0	10,819	100.0	1,856	20.7

II. 業績概要 / 売上総利益・率



- 売上総利益率は33.5%となり、前期に対しプラス 2.0pt.となった

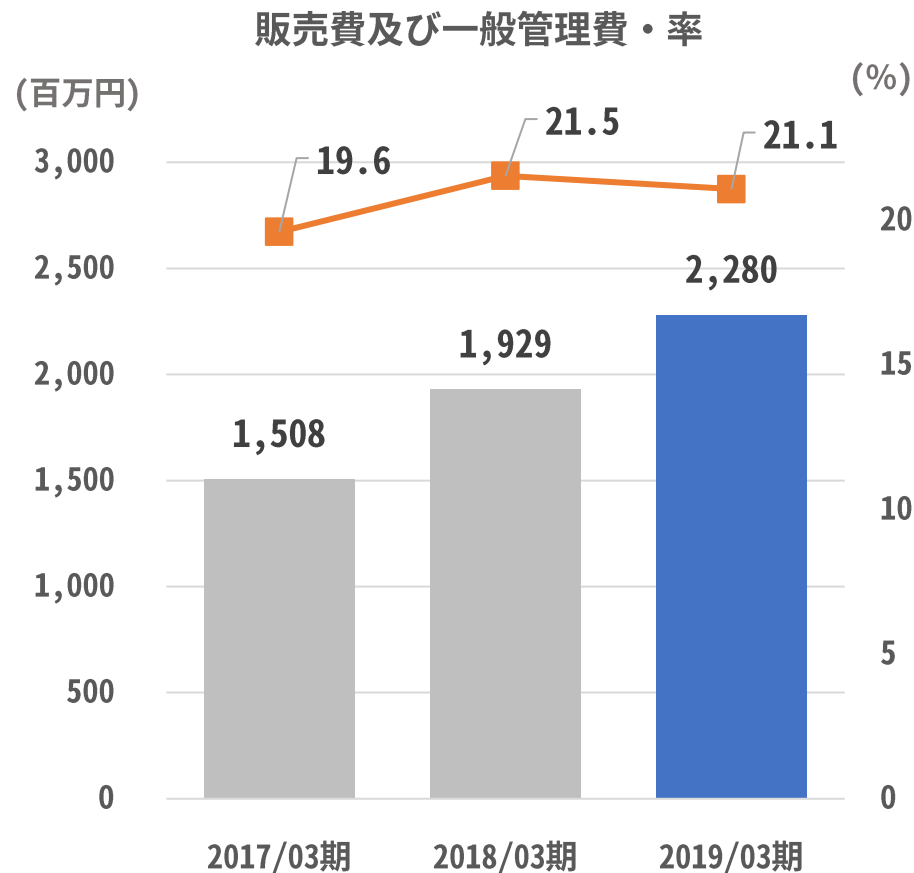


	前期 2018/03期	構成比 (%)	当期 2019/03期	構成比 (%)	増 減 (△:減少)	増減比 (%)
売上総利益	2,824	31.5	3,624	33.5	800	28.3

II. 業績概要 / 販売費及び一般管理費・率



- 販管費：上場に向けての体制整備により前期比350百万円の増加（人件費増等）
- 販管费率：増収により販管費増加を吸収、販管费率は21.1%となり、前期比0.4pt.ダウン

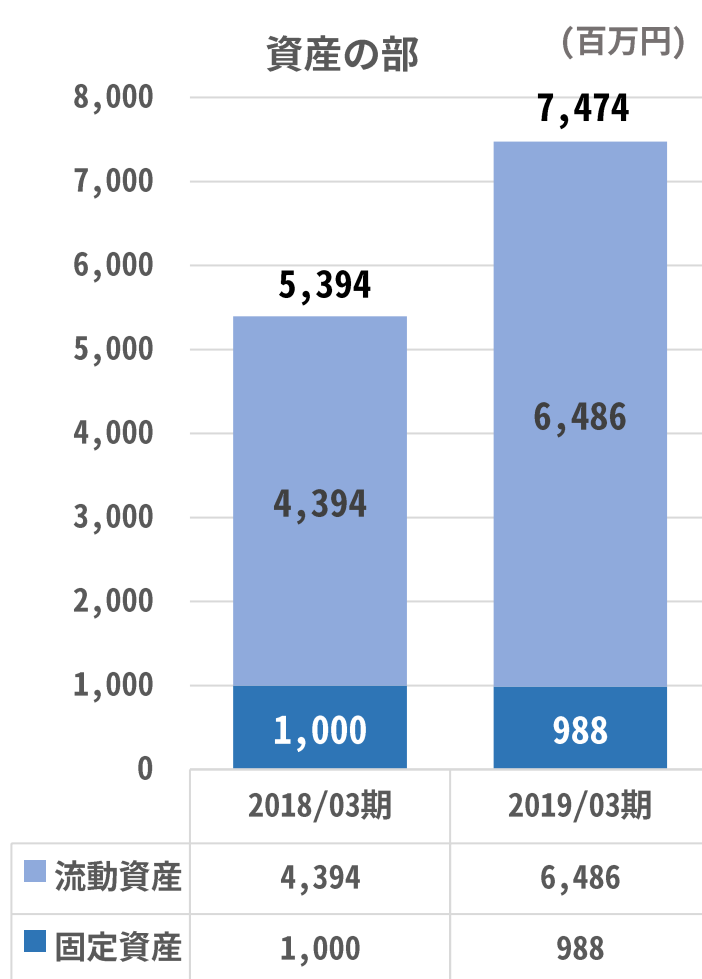


	前期 2018/03期	構成比 (%)	当期 2019/03期	構成比 (%)	増 減 (△:減少)	増減比 (%)
販売費及び一般管理費	1,929	21.5	2,280	21.1	350	18.1
主な費目						
給料	488		630		141	29.0
地代家賃	216		261		44	20.6
広告宣伝費	36		87		51	141.7
採用費	131		180		49	37.4

II. 業績概要 / 財政状態 資産



- IPOに伴う自己株式の売却による収入1,170百万円により、現金及び預金が増加
- 増収に伴い、売掛金が264百万円増加 売上債権回転月数は前期と同様に1.69カ月を維持

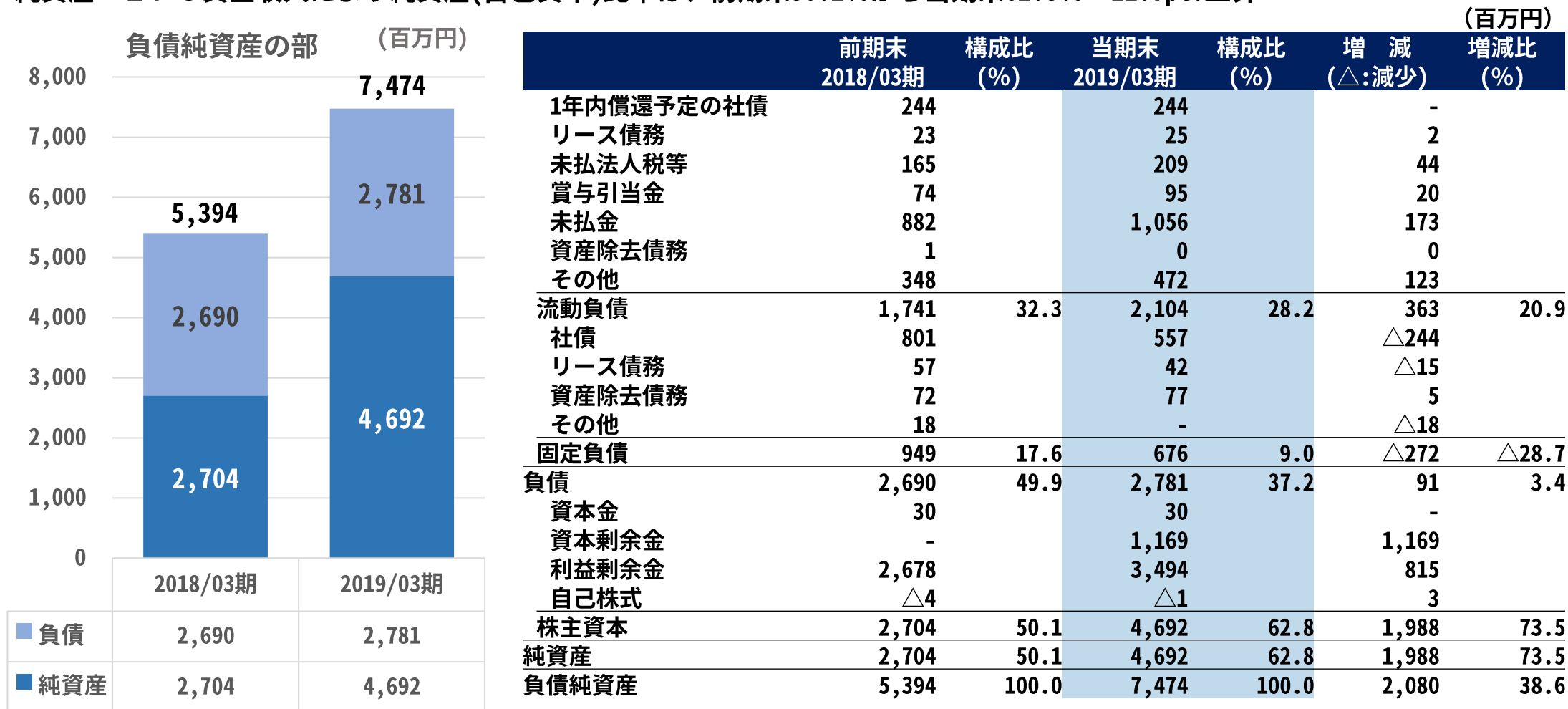


	前期末 2018/03期	構成比 (%)	当期末 2019/03期	構成比 (%)	増 減 (△:減少)	増減比 (%)
現金及び預金	2,931		4,761		1,829	
売掛金	1,261		1,526		264	
その他	205		199		△5	
貸倒引当金	△3		0		3	
流動資産	4,394	81.5	6,486	86.8	2,091	47.6
建物及び構築物（純額）	261		293		32	
建設仮勘定	39		19		△19	
その他（純額）	62		75		12	
有形固定資産	364	6.7	388	5.2	24	6.7
リース資産	69		48		△20	
その他	22		26		4	
無形固定資産	91	1.7	75	1.0	△16	△17.7
繰延税金資産	134		104		△30	
その他	409		420		10	
投資その他の資産	544	10.1	524	7.0	△20	△3.7
固定資産	1,000	18.5	988	13.2	△11	△1.2
資産合計	5,394	100.0	7,474	100.0	2,080	38.6

II. 業績概要 / 財政状態 負債・純資産



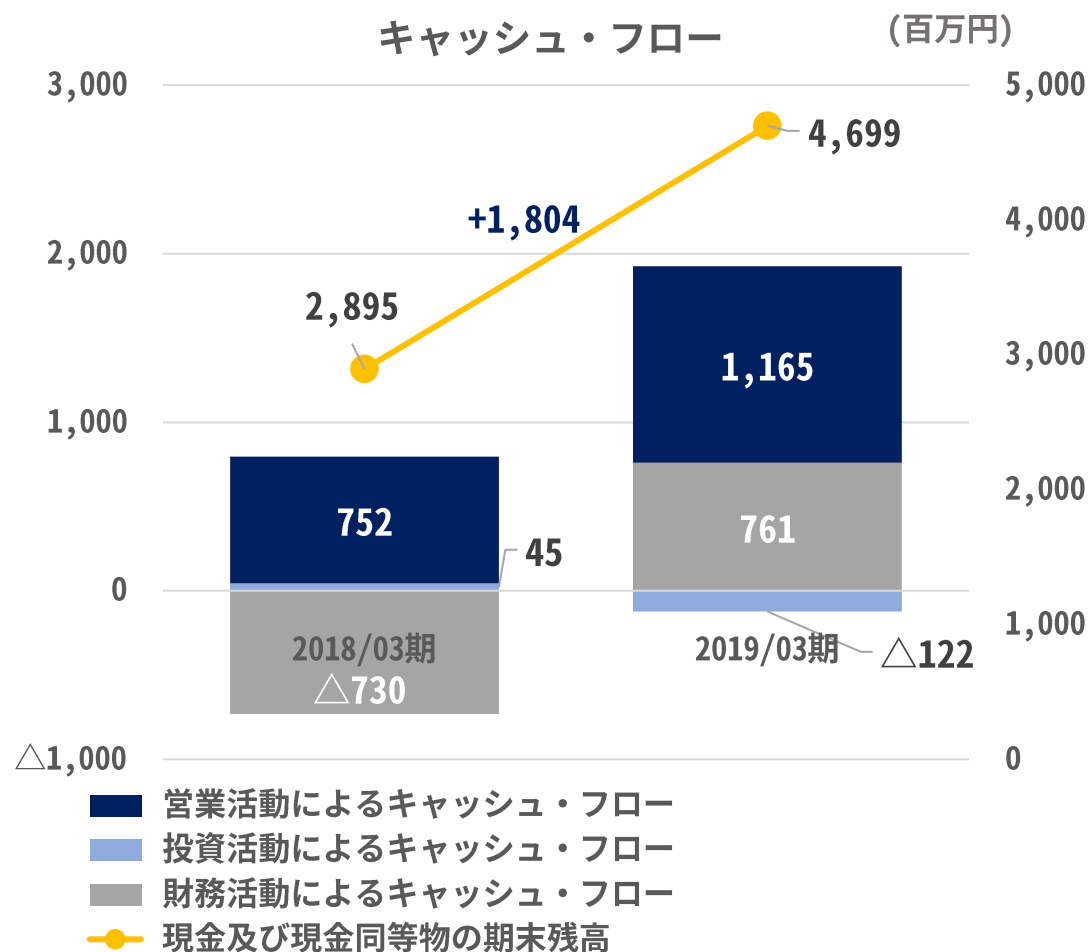
- 負債：IPO資金収入及び社債の予定償還等により、借入金依存度は、前期末20.9%から当期末11.6%へ9.3pt.低下
- 純資産：IPO資金収入により純資産(自己資本)比率は、前期末50.1%から当期末62.8%へ12.7pt.上昇



II. 業績概要 / キャッシュ・フローの概況



- IPOに伴う自己株式の売却による収入 1,170百万円により、営業活動によるキャッシュ・フロー収入は 1,165百万円
- 現金及び現金同等物の期末残高は、当期末 4,699百万円となり前期比 1,804百万円の増加



	前期 2018/03期	当期 2019/03期
営業活動によるキャッシュ・フロー	752	1,165
投資活動によるキャッシュ・フロー	45	△122
財務活動によるキャッシュ・フロー	△730	761
現金及び現金同等物の期末残高	2,895	4,699
フリーキャッシュ・フロー※1	798	1,042
支払利息	5	3
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)※2	148.4	330.0

※1 計算式：営業キャッシュ・フロー＋投資キャッシュ・フロー

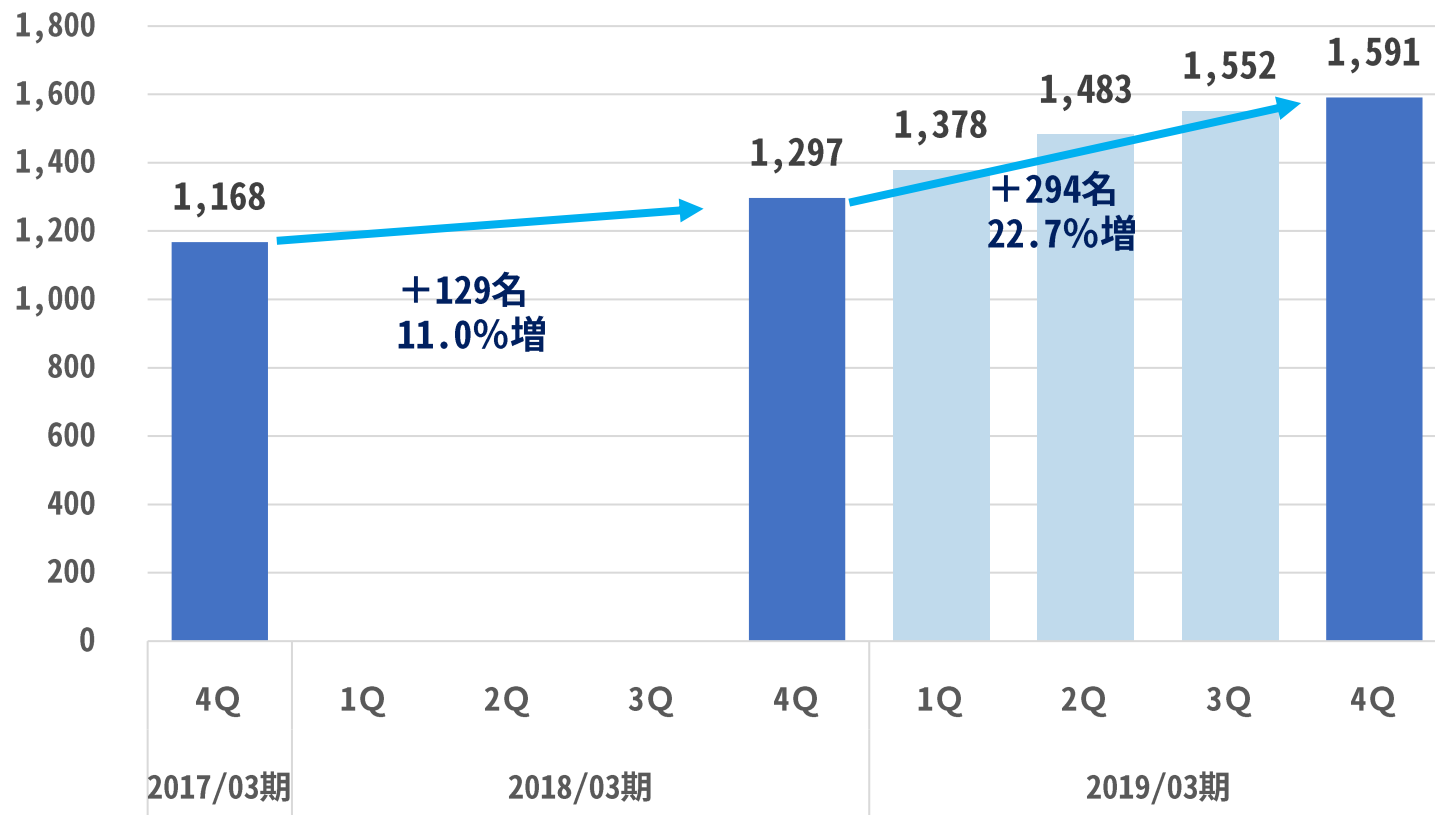
※2 計算式：営業キャッシュ・フロー÷支払利息

II. 業績概要 / 派遣技術社員 在籍推移

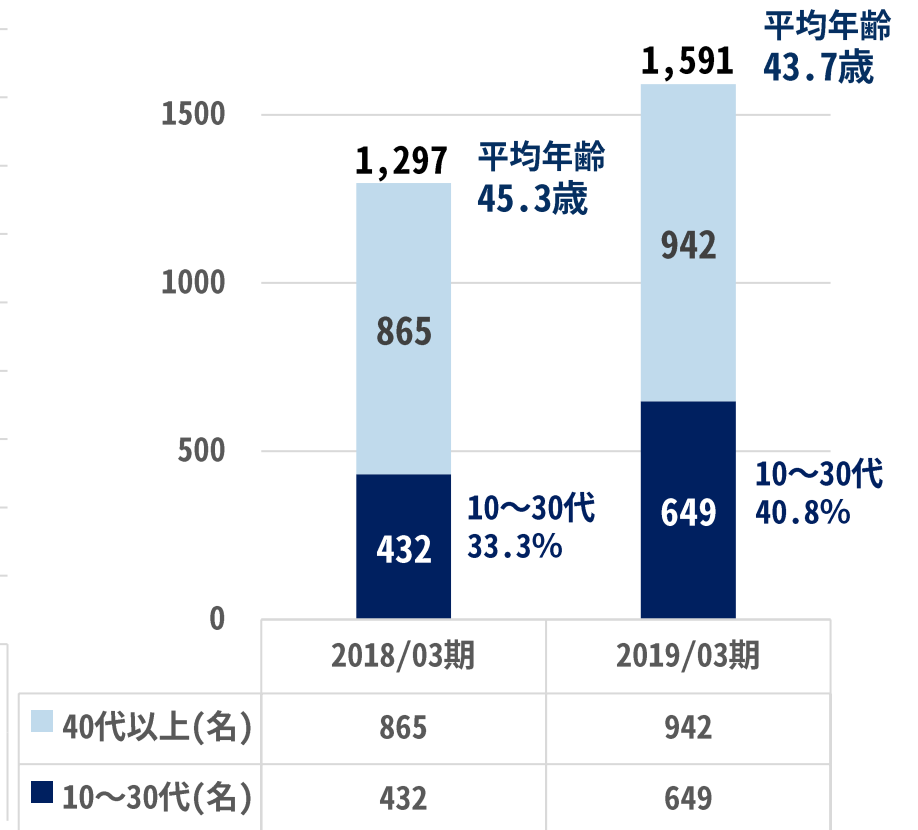


- 期末在籍人員は、2019年03月期末 1,591名で前期比 294名増、増加率+22.7%
- 派遣技術社員の年齢構成は、10～30代は前期末 33.3%から当期末 40.8%へ 7.5pt.上昇 平均年齢は △1.6歳 (名)

在籍人数推移



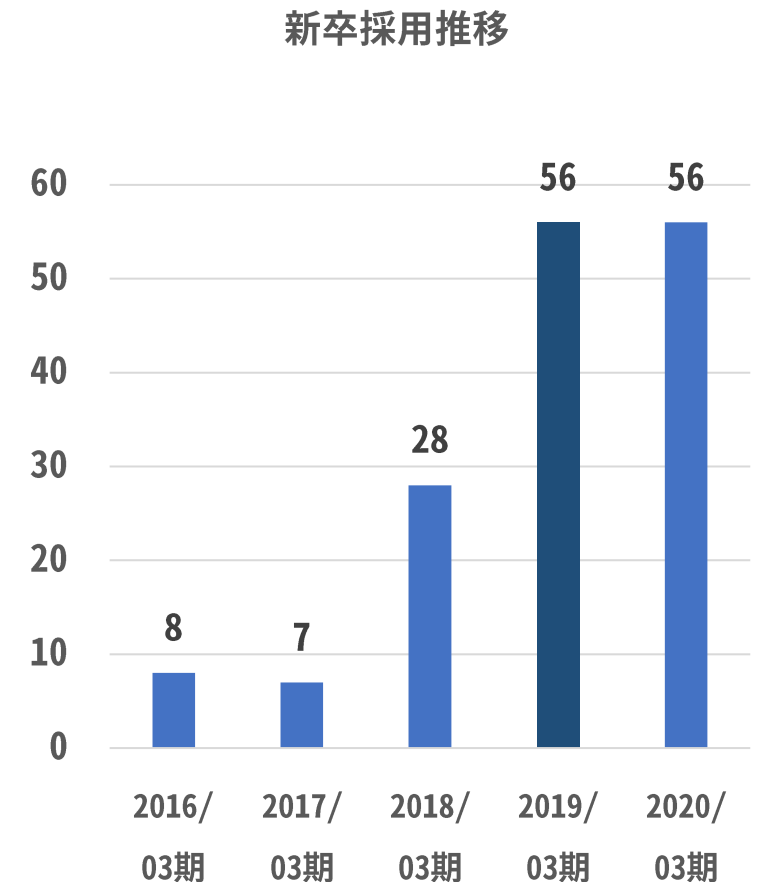
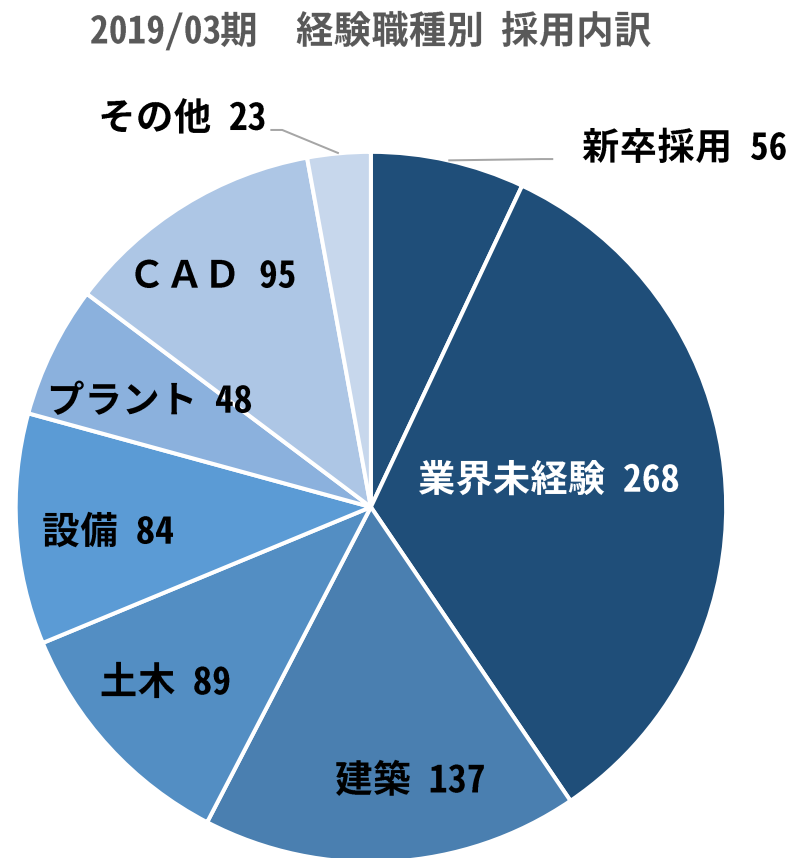
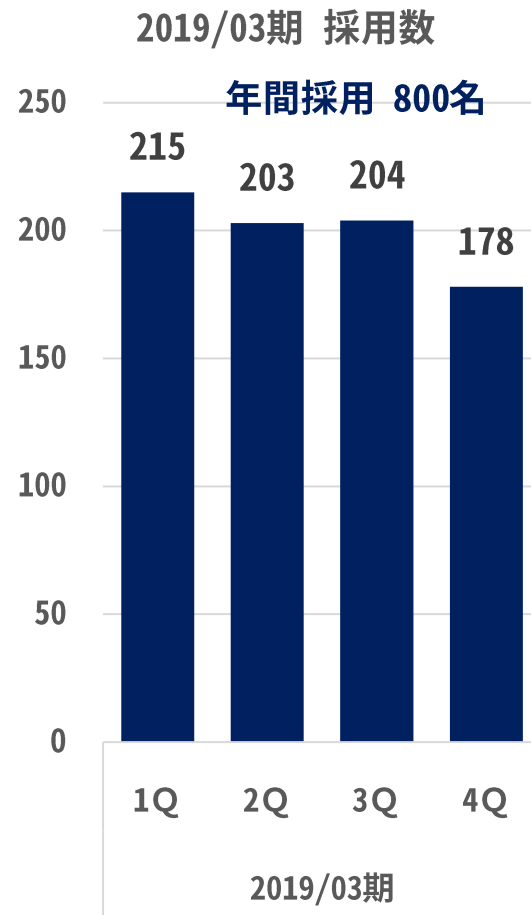
年齢構成



II. 業績概要 / 派遣技術社員 採用実績



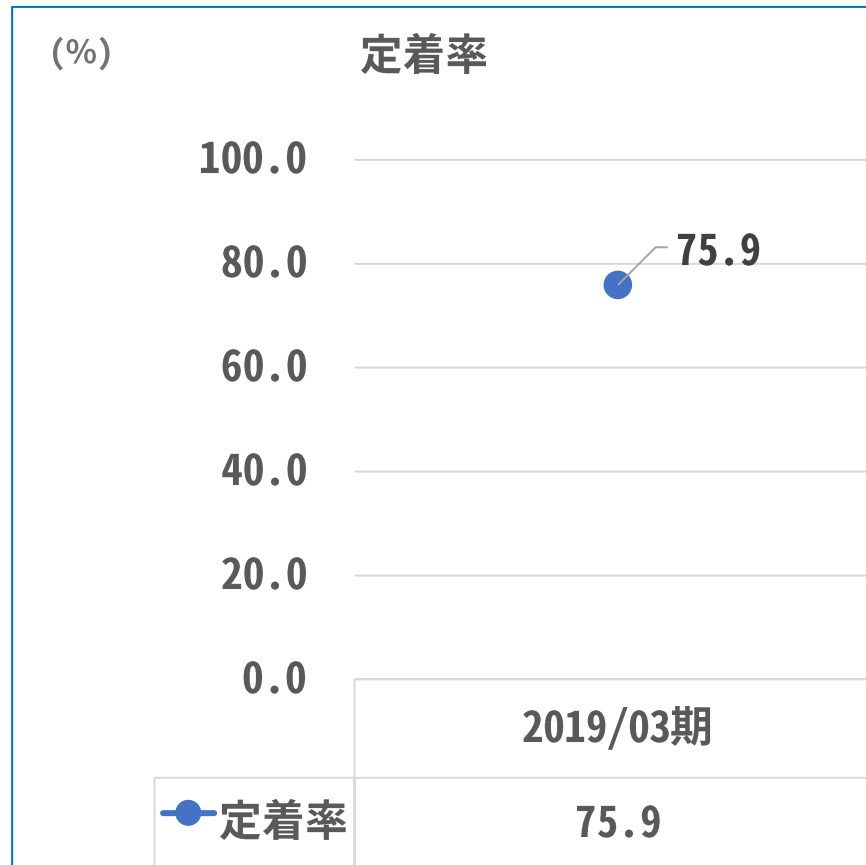
- 派遣技術社員の2019年03月期採用実績は 800名
- 新卒 56名、中途 744名(うち業界未経験者 268名)、業界未経験者(新卒56名+中途268名=324名)は 40.5%を占める (名)



II. 業績概要 / 派遣技術社員 定着率・稼働率



- 2019年3月期の実績値は、定着率：75.9%、稼働率：98.0%（100%近い稼働率）

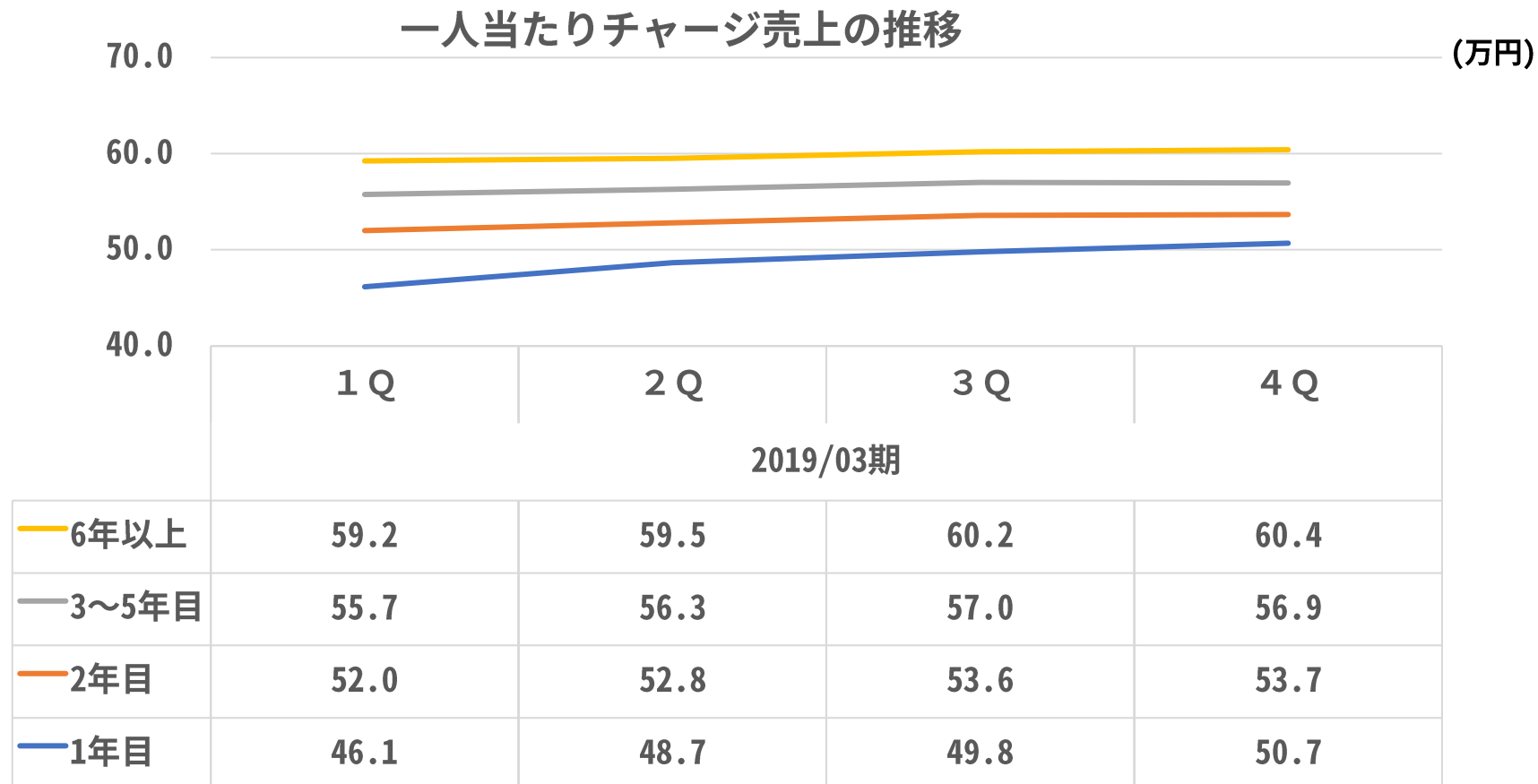


定着率：集計時在籍人員 ÷ (1年前在籍数 + 1年間採用数) × 100

II. 業績概要 / チャージ売上



- 2019/03期における入社年次別の平均チャージ売上は次のとおり
- 入社年数（経験年数）に伴い、チャージ売上は上昇



※チャージ売上は月額料金であり、祝祭日等による月ごとの料金の変動はありません

目次



I. 会社概要

II. 業績概要

III. 次期予想

IV. 競争優位性

V. 成長戦略

Ⅲ. 次期予想 ／ トピックス

1. 連結売上高

21.4%の増収、過去最高更新を計画

2. 連結営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

各段階利益とも増益、過去最高更新を計画

3. 建設技術者派遣事業（プラント向け以外）

売上高16.5%増、全業種の増収を計画

4. プラント向け技術者派遣

売上高は17億円を超え、売上比率13.7%、前期比66.2%の伸び

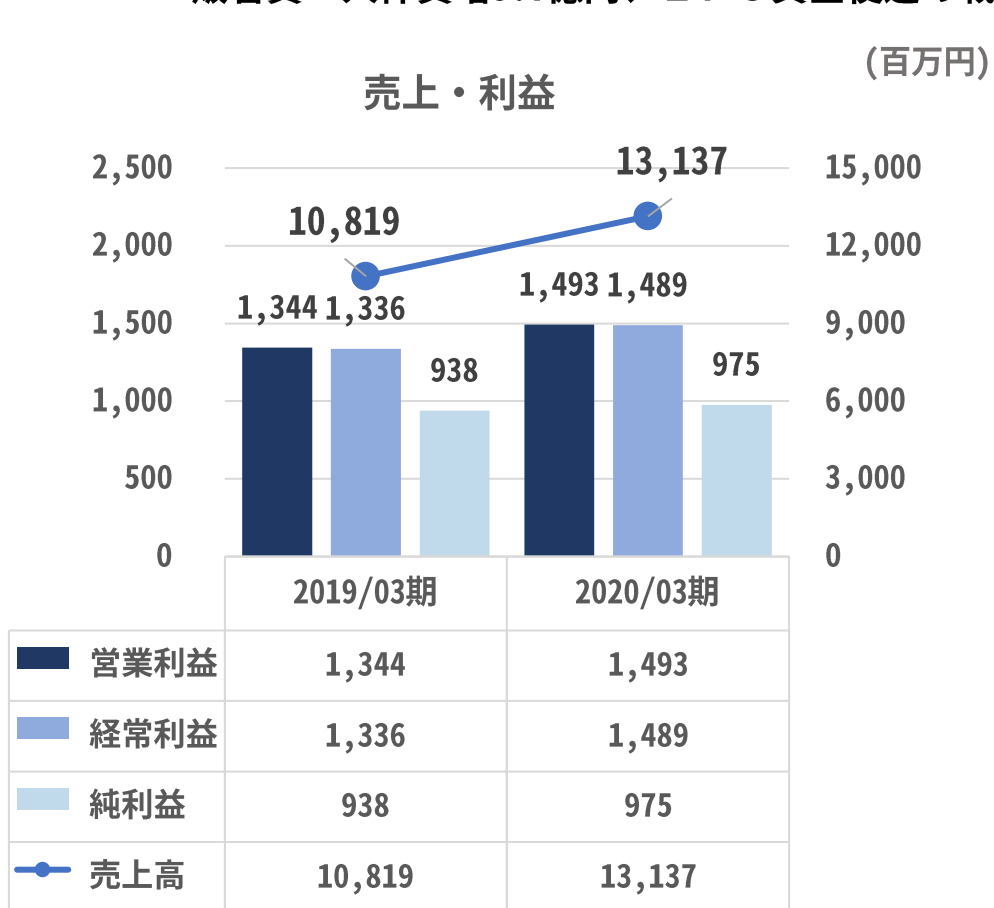
5. 1株当たり配当

当期42円から3円増配(普通配+5円、記念配-2円)の45円を予想

III. 次期予想 / 業績



- 売上高：前期比21.4%の増加を予想
- 売上原価：積極採用を前提に待機労務費を織り込み（原価率0.3pt.アップ）
- 販管費：人件費増3.7億円、IPO資金使途の戦略経費1.5億円（基幹システム、電子端末、採用強化等）を織り込み



	当期実績 2019/03期	次期予想 2020/03期	増 減 (△:減少)	増減比 (%)
売上高	10,819	13,137	2,318	21.4
売上原価	7,194	8,780	1,585	22.0
売上原価率(%)	66.5	66.8		+0.3pt.
売上総利益	3,624	4,357	732	20.2
売上総利益率(%)	33.5	33.2		△0.3pt.
販売費及び一般管理費	2,280	2,863	583	25.6
販売費及び一般管理费率(%)	21.1	21.8		+0.7pt.
営業利益	1,344	1,493	148	11.0
営業利益率(%)	12.4	11.4		△1.1pt.
経常利益	1,336	1,489	152	11.4
経常利益率(%)	12.4	11.3		△1.0pt.
親会社株主に帰属する当期純利益	938	975	36	3.9
親会社株主に帰属する当期純利益率(%)	8.7	7.4		△1.3pt.

III. 次期予想 / 業種別・顧客別 売上計画



- 売上高：当期に引き続き全業種とも前期比増を計画、プラント向け派遣を強化
- スーパーゼネコン5社については、売上構成比 20%を確保

派遣先業種別売上

(百万円)

	当期実績 2019/03期	構成比 (%)	次期予想 2020/03期	構成比 (%)	増 減 (△:減少)	増減比 (%)
建築	3,690	34.1	4,308	32.8	618	16.8
土木	1,954	18.1	2,225	16.9	270	13.8
設備	2,707	25.0	3,137	23.9	429	15.9
プラント	1,080	10.0	1,796	13.7	715	66.2
C A D	1,054	9.7	1,159	8.8	105	10.0
その他	331	3.1	509	3.9	178	53.8
合計	10,819	100.0	13,137	100.0	2,318	21.4

顧客別売上

(百万円)

	当期実績 2019/03期	構成比 (%)	次期予想 2020/03期	構成比 (%)	増 減 (△:減少)	増減比 (%)
スーパーゼネコン5社	2,249	20.8	2,814	21.4	564	25.1

III. 次期予想 / K P I (Key Performance Indicator) ・ 課題



- K P I : 採用計画の達成、定着率向上により増収を計画、業界未経験者の採用増に対応すべく研修を強化
- 中長期課題の推進：システム構想を推進、将来の事業拡大に向けた対応

K P I	当期実績 2019/03期	次期予想 2020/03期	増 減 (△:減少)	増減比 (%)
人員関連				
採用人数 (名)	800	1,000	200	25.0
派遣技術社員数 (名)	1,591	2,020	429	27.0
定着率 (%)	75.9	77.9	2.0	—
技術社員研修 (延べ人員)				
業界未経験者向け研修	188	270	82	43.6
C A D 研修	109	150	41	37.6

中長期課題の推進	
システム投資	基幹システムの構築
	電子端末の導入
	自社運営サイト「現キャリ」の機能向上
運転資金	採用活動の強化
	付加価値向上のための教育活動

III. 次期予想／配当



- 2019年3月期末配当：1株当たり配当は、前期30円から10円増配するとともに、上場記念配当2円を実施し42円とする
- 2020年3月年間配当：1株当たり配当は、年間45円（中間20円・期末25円）を予想



	(円)		
	2018/03期	2019/03期	2020/03期 配当予想
普通配当(中間)	-	-	20.00
普通配当(期末)	30.00	40.00	25.00
記念配当	-	2.00	-
配当年間合計	30.00	42.00	45.00
配当性向(%)	20.2	18.5	21.7

目次



I. 会社概要

II. 業績概要

III. 次期予想

IV. 競争優位性

V. 成長戦略

IV. 競争優位性 / 人材創出フロー（採用・育成・マッチング・定着）



【採用】

- 全国に支店、サテライトオフィスを展開し、採用拠点を整備
- 自社運営求人サイト「現キャリ」の運営

人材採用施策

採用拠点

- ✓ 全国16支店において採用活動を実施
- ✓ 採用専門拠点のサテライトオフィスも展開



サテライトオフィス

北日本エリア	東日本エリア	中日本エリア	西日本エリア
郡山サテライトオフィス	新潟サテライトオフィス	静岡サテライトオフィス	京都サテライトオフィス
	千葉サテライトオフィス	浜松サテライトオフィス	岡山サテライトオフィス
		刈谷サテライトオフィス	高松サテライトオフィス
		四日市サテライトオフィス	北九州サテライトオフィス
			那覇サテライトオフィス

自社運営求人サイト「現キャリ」の運営

- ✓ 職種、地域、諸条件等による派遣先検索が可能
- ✓ 専門のアドバイザーを設置し、応募者のニーズに合った紹介を実現
- ✓ カウンセリング、コラム掲載により、未経験者にも安心感



IV. 競争優位性 ／ 人材創出フロー（採用・育成・マッチング・定着）

【育成】

■ 教育の場として研修施設「監督のタネ」を整備

研修施設「監督のタネ」

「監督のタネ」とは？

- ✓ 当社グループ独自の教育施設
- ✓ 東京、名古屋、大阪に施設を設置
- ✓ 専門講師が、独自カリキュラムにより教育
- ✓ 未経験者から経験者まで幅広くスキルアップを支援



研修プログラムについて

未経験者向けプログラムの一例

- ビジネス基本スキル
- 建設業界に関する知識
- 主要顧客に関する知識
- 施工管理に関する知識
- 施工管理基本スキル
- 安全管理に関する知識

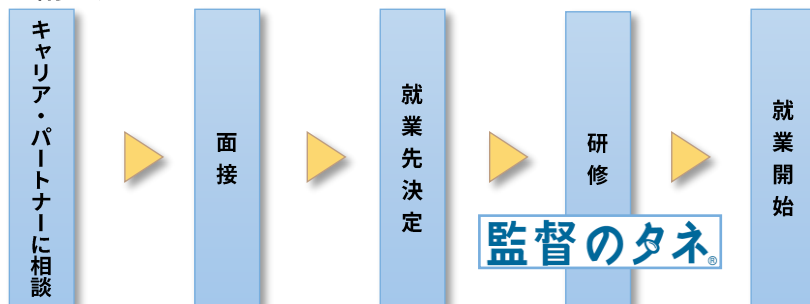


経験者向けプログラムの一例

- AutoCAD研修
- Revit研修
- CADWe'llTfas研修



受講の流れ



IV. 競争優位性 / 人材創出フロー（採用・育成・マッチング・定着）

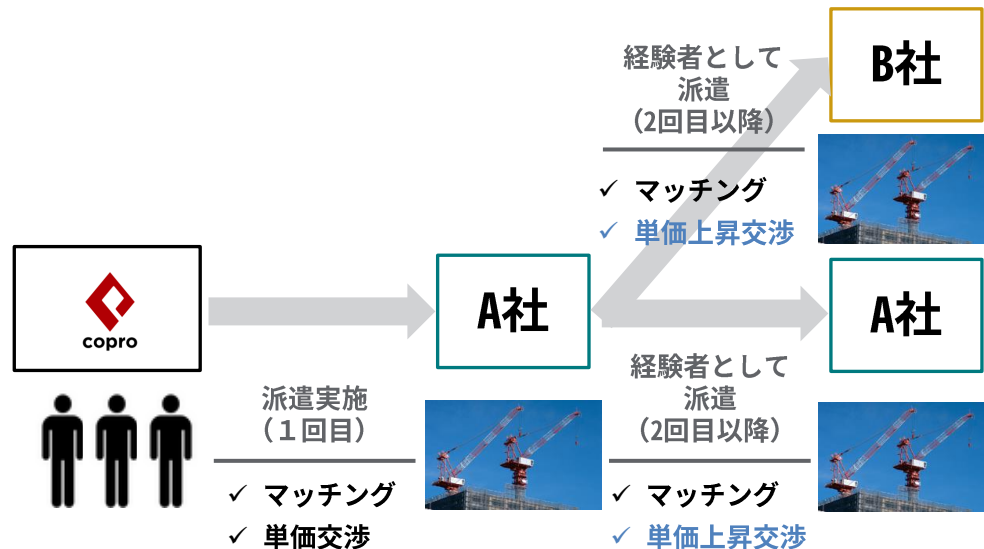


【マッチング】

- 当社グループが適切な派遣先へのマッチングを実現
- 派遣技術社員の経験値向上により2回目以降の単価上昇交渉を実現

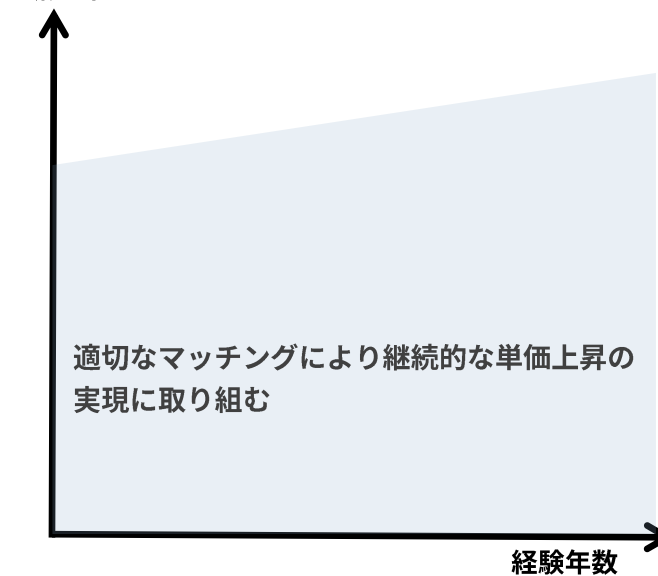
適切なマッチングによる単価上昇の実現

- ✓ 特に未経験者採用において、経験値の向上により単価交渉を有利に実施
- ✓ 施工管理者に求められる能力は共通の部分も多く、現在従事している現場とは異なる現場にも対応可能



単価上昇のイメージ

派遣単価



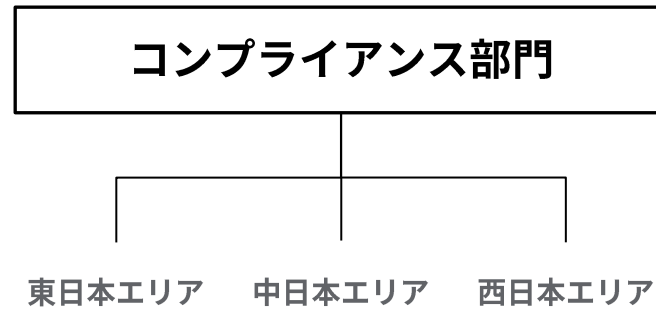
IV. 競争優位性 / 人材創出フロー（採用・育成・マッチング・定着）

【定着】

- 派遣後のアフターフォローに注力。2019年4月には専門部署を設置
- 各種施策を通じ、派遣技術社員の定着率向上を目指す

コンプライアンス部門の設置

- ✓ 派遣技術社員に対するフォローを行うサポート担当者を設置し、ケアを実施
- ✓ 2019年4月からコンプライアンス部門を独立させ、派遣技術社員のケアを専門的に実施する部署として設置



コンプライアンス部門が派遣技術社員の悩みを包括的にケア



- .. キャリアアップの相談（資格取得、次のシフト先）
- .. 健康管理（安全衛生管理、長時間労働改善）
- .. メンタル面のケア

派遣技術社員とのコミュニケーションツール

社員同士の関係性強化：THANKS GIFT（サンクス ギフト）

- ✓ 『THANKS GIFT』アプリを活用し、ありがとうの気持ちを届けるコインを贈り合う



IV. 競争優位性 / 優良取引先との関係



- スーパーゼネコンをはじめとする大手建設業者との取引により、大型案件の受注が可能
- オリンピック・パラリンピック後の安定的な収益基盤の確保

安定的な収益源の確保

- ✓ 大手企業との取引拡大により、大きな派遣需要が見込まれる大型案件の受注を可能とする
- ✓ オリンピック・パラリンピック後の大型建設プロジェクトについても、大手建設企業は大きな役割を果たすと想定される
- ✓ 大手企業との取引シェア拡大により、当該プロジェクト関連の受注にも関与し、安定的な収益確保の可能性

主要な取引先

大成建設株式会社	株式会社竹中工務店	鹿島建設株式会社
清水建設株式会社	株式会社大林組	大和ハウス工業株式会社
株式会社熊谷組	株式会社きんでん	株式会社長谷工コーポレーション
三井住友建設株式会社		

※2019年3月期の取引先上位30社のうち主な企業を掲示

IV. 競争優位性 ／ 優良取引先との関係

- 業界大手企業においても安全管理意識の高まり
- 当社とも安全管理意識を共有することで、良好な関係を構築

建設業界における安全管理

- ✓ 大手建設企業も安全管理に対する意識は非常に高い状況にある

大成建設の村田誉之社長は、新国立競技場整備事業の現場で安全パトロールを実施した。村田社長は約2,000人の作業員らを前に「国民からの注目が非常に高い重要な国家プロジェクト。「一人一人が絶対に重大な事故・災害を発生させないという強い気持ちで日々の作業を行ってほしい」と呼びかけた。

日刊建設工業新聞 2018/07/05

新国立競技場の工事を担当する大成建設は現場作業員の健康管理の取り組みを強化する。現場内の健康相談室に医師を配置したり、電話による無料の健康相談窓口を設けたりする。作業員が作業時間や休憩時間を利用などして継続的に健康や体調、メンタルに関する指導や助言を受けられるようにする。作業員が電話やメールで健康や仕事、個人の悩みなどを相談できる専用の相談窓口も設置する方針だ。

日刊工業新聞 2017/11/21

安全大会への参加

- ✓ 当社の安全管理体制として、コプロ・コンベンション（安全大会）を全国支店エリアごとに開催
- ✓ 来賓として大手建設業者等の取引先も同席し、安全管理への意識を共有



目次



I. 会社概要

II. 業績概要

III. 次期予想

IV. 競争優位性

V. 成長戦略

V. 成長戦略 ／ 人材創出フローの強化



- 調達資金により、各プロセスでの追加投資の実施を見込み、重点的に強化を図る

【採用】力の強化

- 国内支店の新設
- ✓ 営業及び採用の拠点となる国内7支店の新設・移設を見込む
- 海外拠点の新設
- ✓ 海外拠点を設立し、拠点定着後、海外の人材が日本国内で活躍できる体制の構築を見込む
- 採用費の拡大
- ✓ 採用費への運転資金追加により、派遣技術社員の採用をより強化

【育成】力の強化

- キャリアプラン別教育システムの構築
- ✓ 派遣技術社員のキャリアプランに必要な教育研修を選択・受講できる教育制度の構築により、派遣技術社員のスキルアップ、モチベーション向上を図る

【マッチング】力の強化

- 自社運営求人サイト「現キャリア」の機能向上
- ✓ 自社採用サイト「現キャリア」の機能向上により、営業情報と求職者情報のマッチング向上を目的とするシステムを構築

【定着】率の向上

- 派遣技術社員への電子端末の配布
- ✓ 派遣技術社員とのコミュニケーションツールによるアフターフォローの充実

V. 成長戦略 / プラント向け技術者派遣

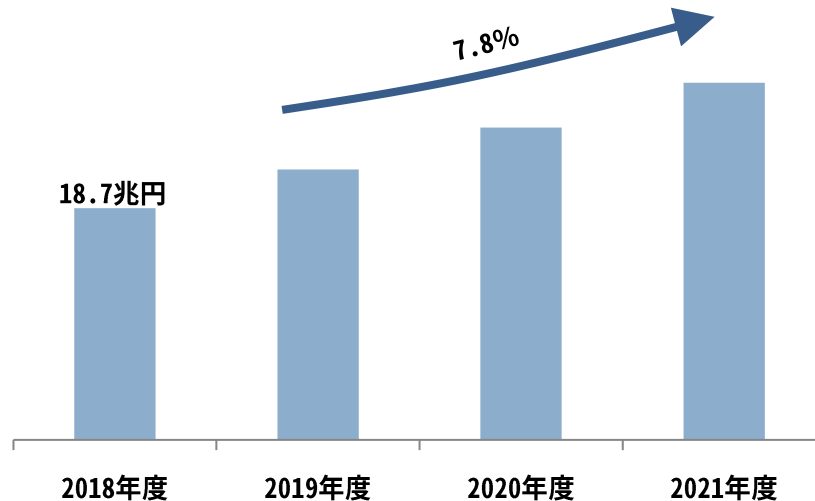


- 従来の派遣領域に加えて、プラント工事施工管理業務への派遣を実施
- 建設事業における施工管理の技術は、プラント工事現場（新設・改修）でも活用することが可能

プラント工事業業者への展開

- ✓ プラントエンジニアリングの市場規模は今後3年間で継続的な拡大が見込まれている
- ✓ 市場拡大を見込む一方で、継続的に「労働力・人材の確保」が課題であり、派遣人材のニーズは継続して増加していくものと考えられる

プラントエンジニアリング市場規模



※：一般財団法人 エンジニアリング協会「エンジニアリング白書 2018年度「エンジニアリング産業の実態と動向」」より当社作成

プラントエンジニアリング産業の課題

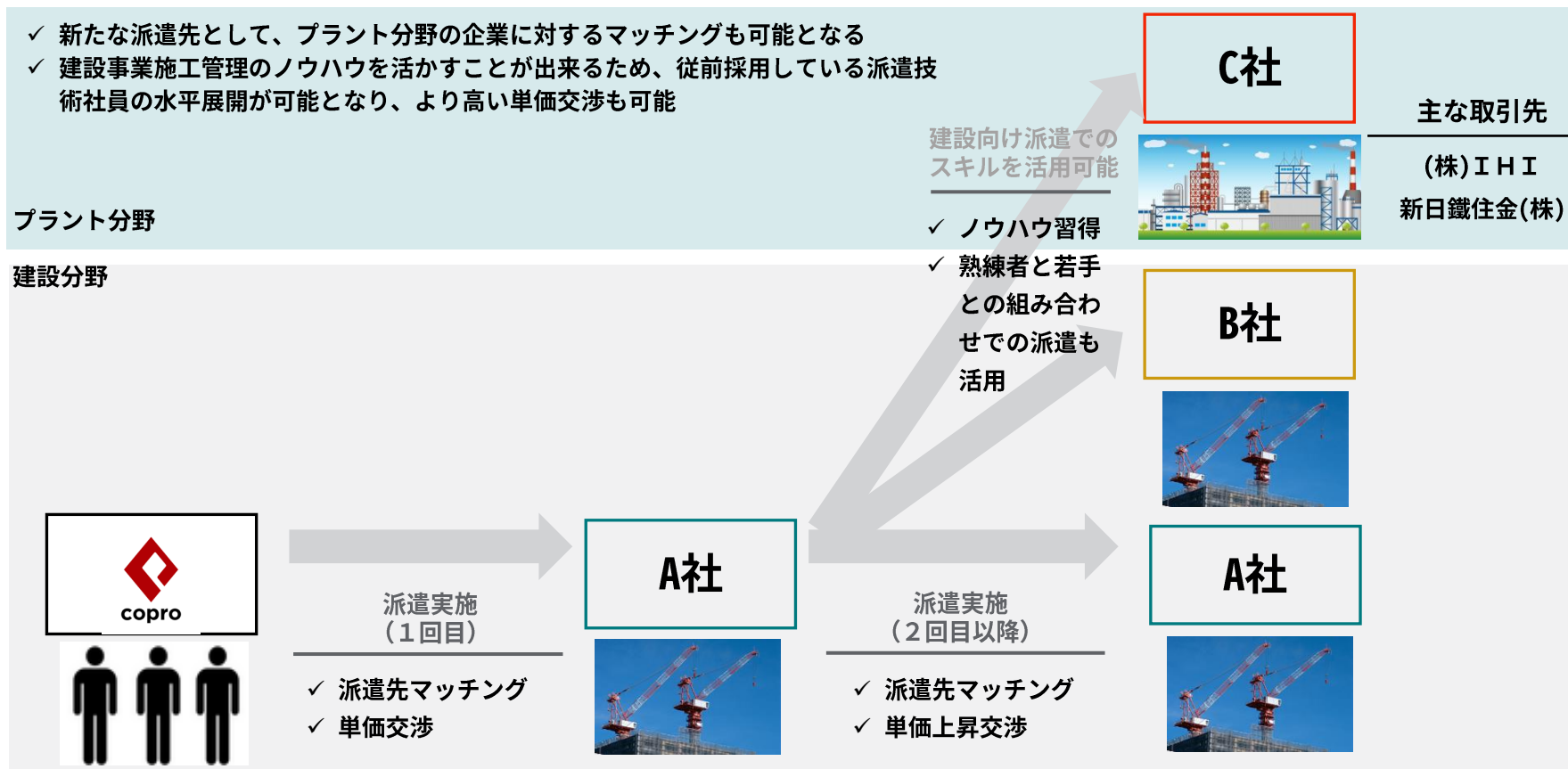
エンジニアリング産業の現在の課題については、過去6年間に亘り「労働力・人材の確保」が1位に挙げられている

※：一般財団法人 エンジニアリング協会「エンジニアリング白書 2018年度「エンジニアリング産業の実態と動向」」

V. 成長戦略 ／ プラント向け技術者派遣

- 新たな派遣先としてプラント工事事業者への展開も可能となる
- 建設事業者施工管理ノウハウを生かした展開も可能

派遣技術社員の派遣の流れ



V. 成長戦略 / 今後の事業展開



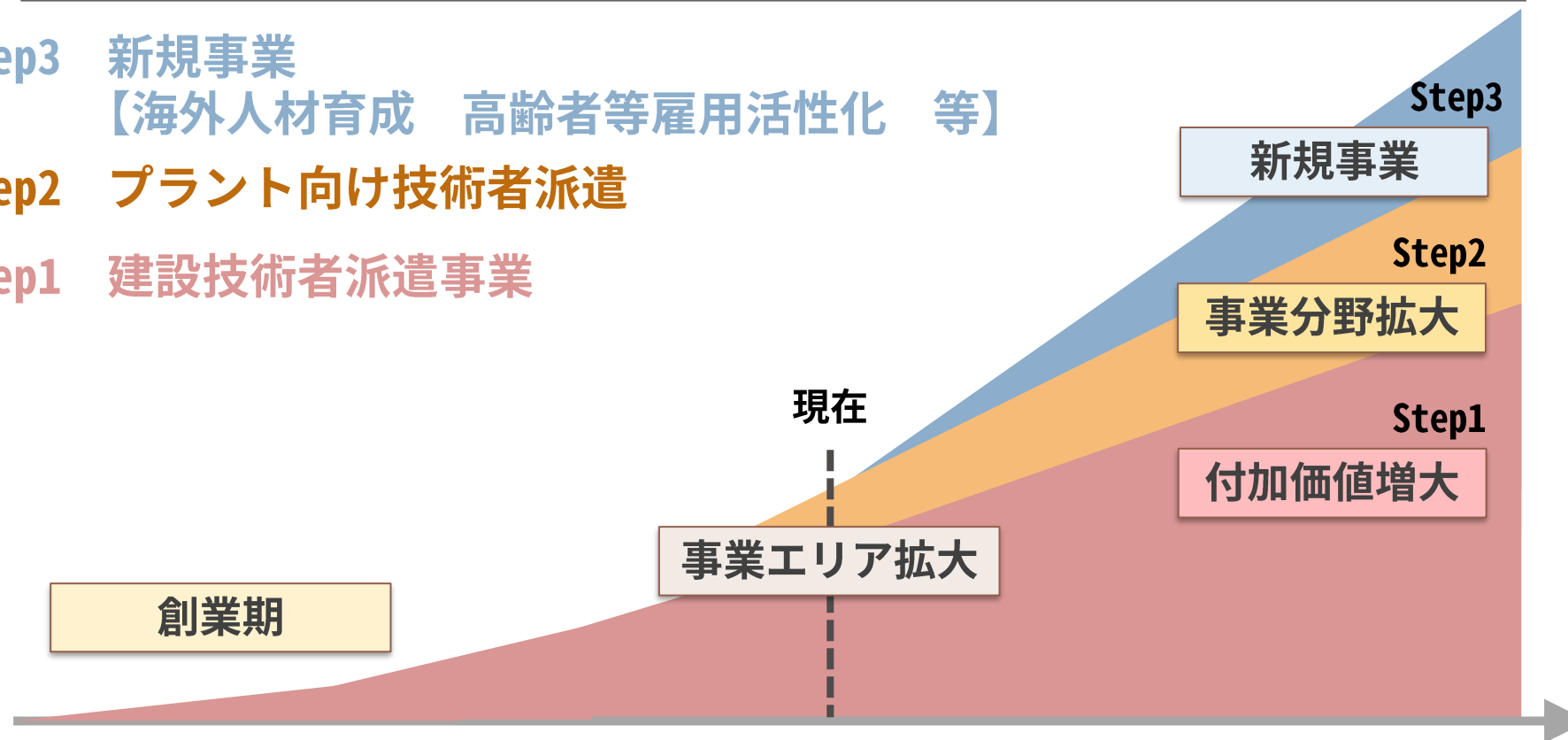
- 建設技術者派遣事業をベース事業とし、プラント向け技術者派遣により事業分野を拡大し、新規事業にて更なる拡大を目指す

当社グループの成長イメージ図

Step3 新規事業
【海外人材育成 高齢者等雇用活性化 等】

Step2 プラント向け技術者派遣

Step1 建設技術者派遣事業



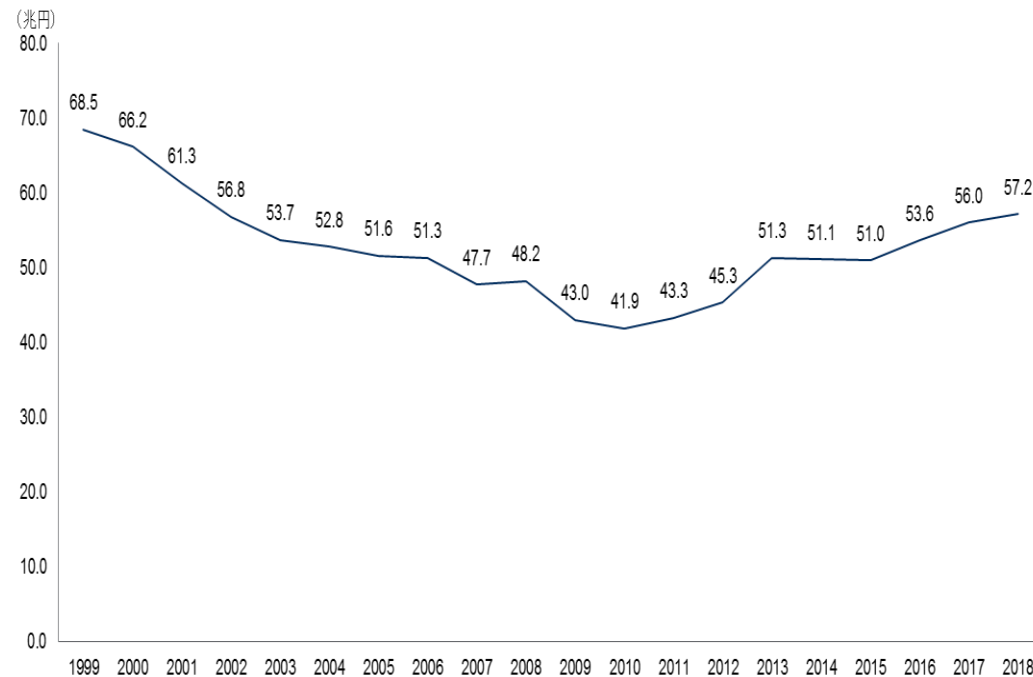
参考 市場動向 / 建設投資動向



- 建設投資は足下でも堅調に推移
- 2020オリンピック・パラリンピックや復興需要等建設需要は旺盛

建設投資額動向

- ✓ 建設投資は2010年に底打ち後、復調傾向にある
- ✓ 2020オリンピック・パラリンピック、各地での災害復興需要等を背景に、足元でも堅調



※：国土交通省「建設投資見通し」（2018年6月29日）

足下の建設需要事例

- ✓ 2020東京オリンピック・パラリンピック
- ✓ 2018年に発生した災害事例
 - 大阪府北部地震
 - 平成30年7月豪雨
 - 台風21号
 - 北海道胆振東部地震

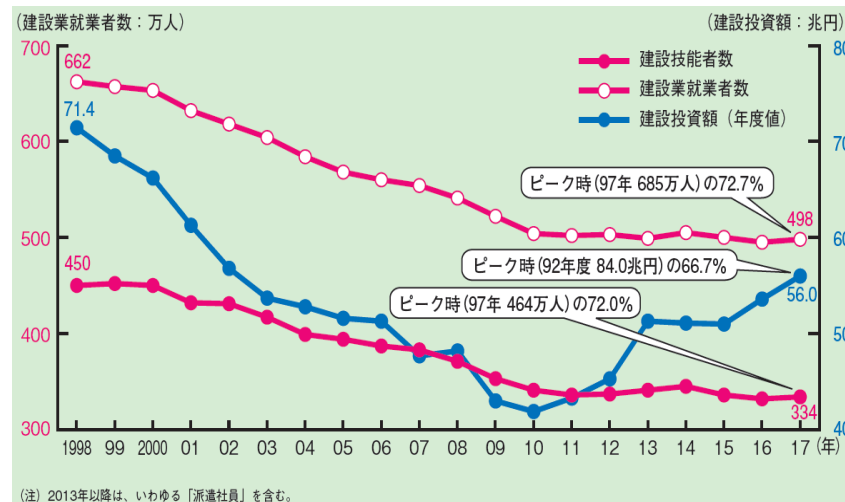
参考 市場動向 / 建設業界人材動向



- 建設業従事者数は派遣社員を含めても横ばいの状況
- 建設業界の人口構成は高齡化が進行
- 若年層の従事者確保も出来ていない

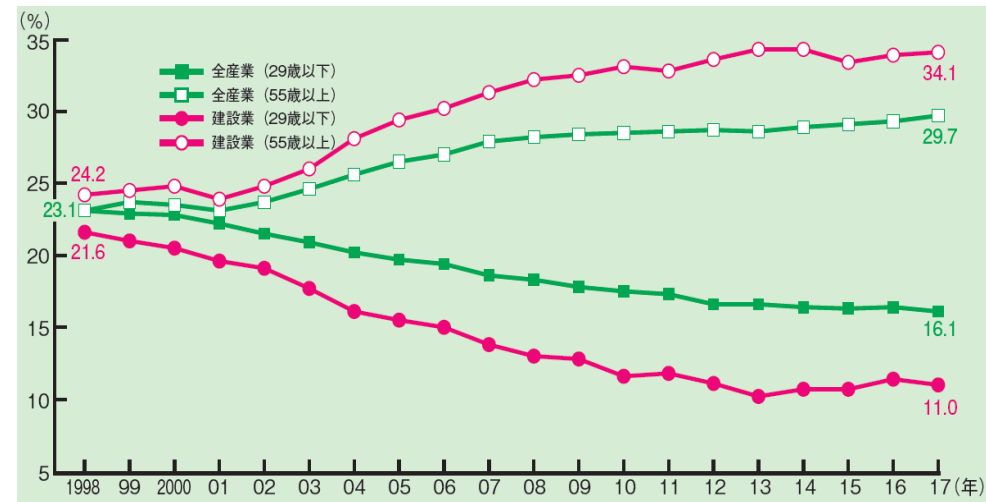
建設業就業者数推移

- ✓ 建設投資は堅調である一方、就業者数は横ばい
- ✓ 派遣社員を含めても就業者数の伸びはみられない



建設業界の年齢構成

- ✓ 建設業従事者は全産業と比較して、高齡化が進んでおり、若年層も少ない人口構成となっている
- ✓ 多くの建設従事者が10年後には引退を迫られる一方で、それをカバーするだけの若年層従事者不在の構造となっている。



※：一般社団法人日本建設業連合会「建設業ハンドブック2018」

参考 市場動向 / 今後の建設需要想定



- 2020年オリンピック・パラリンピック以降も各種建設PJを見込んでおり、建設業界需要は安定的に推移していくことを想定

2020年以降の建設PJ見通し

建築プロジェクト	備考
浜松町二丁目4地区A街区	17年9月着工、27年12月末竣工予定。鹿島が事業参画
八重洲二丁目北地区第一種市街地再開発	18年11月着工、22年8月竣工予定
2025年大阪・関西万博	19年より埋め立て工事再開へ。万博の会場建設費は1,250億円、地下鉄延伸など関連事業費は730億円
渋谷駅桜丘口地区再開発	19年1月に解体工事開始、5月初旬からA街区を皮切りに順次着工へ。23年11月末の全体完成を目指す
虎ノ門・麻布台地区市街地再開発	総事業費5,792億円。19年3月着工、23年3月竣工を目指す
虎ノ門一丁目・二丁目地区市街地再開発	工事費は1,529億円の予定。19年10月着工、23年2月竣工を目指す
品川駅北周辺地区大規模開発	投資規模は5,000億円程度、19年度着工、24年度竣工を目指す
八重洲一丁目東地区市街地再開発	20年着工、24年竣工予定
GLP相模原日本最大級の物流施設。	20年頃着工、22年から順次完成予定。投資規模は約1,330億円
晴海五丁目西地区第一種市街地再開発事業	21年1月に着工し、24年3月に完成を目指す
西新宿三丁目西地区再開発	総事業費2,000億円、21年度解体着工、28年度竣工予定
統合型リゾート（IR）	開業は2024年ごろか
土木プロジェクト	備考
リニア中央新幹線	27年開業予定。事業主はJR東海。総事業費5.5兆円
高速道路の大規模更新・大規模修繕	総事業費は約4兆円。15年度～28年度まで
JR東日本による耐震化工事	17年度から10年間で総額3,000億円規模が見込まれる
大阪の地下鉄中央線延伸	概算事業費は640億円
京阪中之島線の延伸	夢洲にIRの誘致が決まれば、京阪中之島線の延伸を検討
東京・日本橋の首都高地下化	事業費は約3,200億円。オリンピック後の着工、工事期間は10-20年
羽田空港アクセス線	工事費は概算で3,200億円
羽田空港 E滑走路	整備費の推計6,200億～9,700億円

免責事項及び将来見通しに関する注意事項



- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社コプロ・ホールディングス（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、公表日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。